

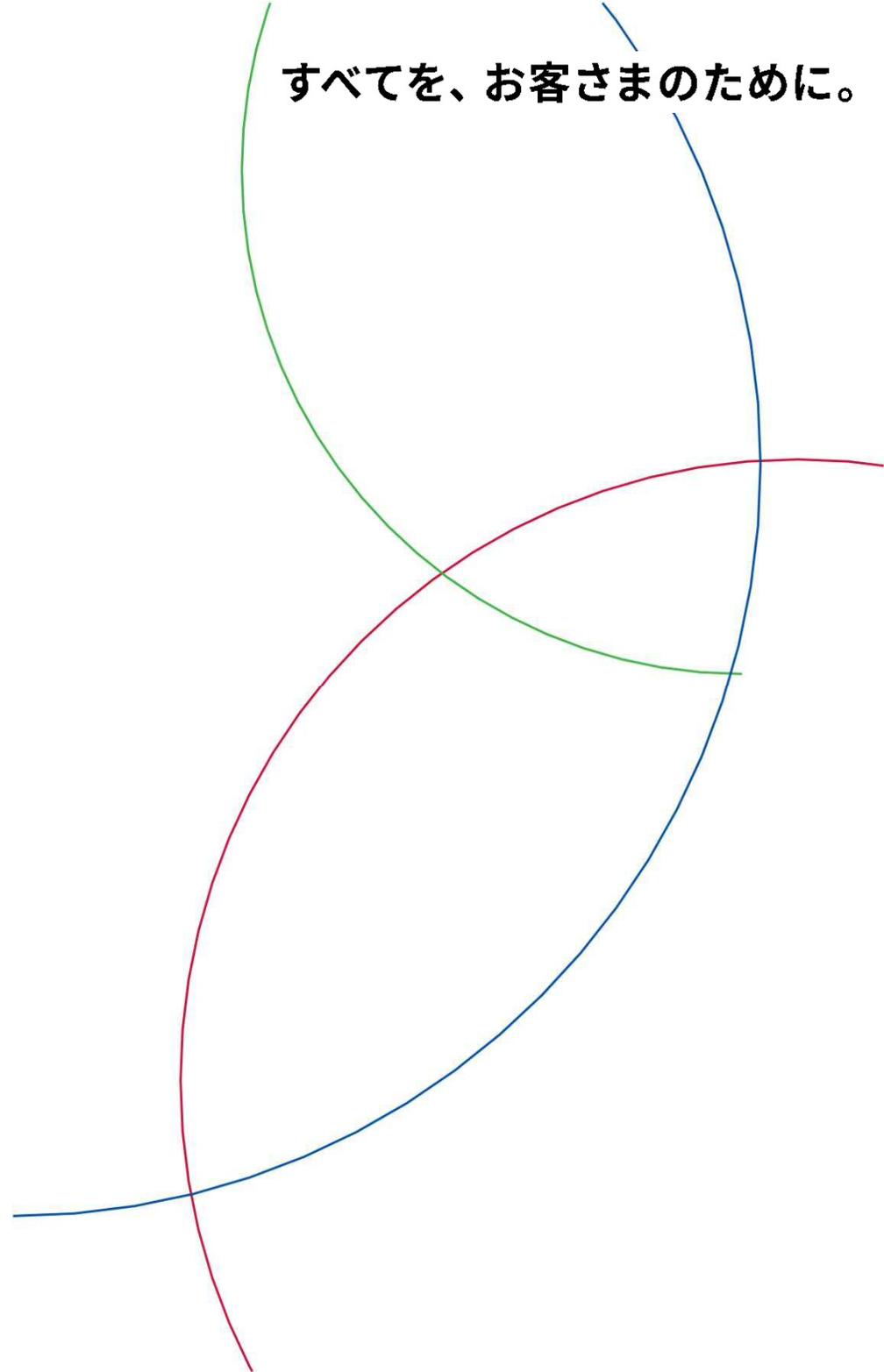
株式会社かんぽ生命保険

## 個人投資家向け会社説明会

2021年 7月 13日

取締役兼代表執行役社長 千田 哲也

すべてを、お客さまのために。



# 1. かんぽ生命の事業の特徴

# 2. 前中期経営計画の振り返り

# 3. 中期経営計画（2021～2025年度）

# 1. かんぽ生命の事業の特徴

## 2. 前中期経営計画の振り返り

## 3. 中期経営計画（2021～2025年度）

## 1. かんぽ生命の事業の特徴

# 数字で見るかんぽ生命



創業  
**1916年**



販売チャネル  
**20,035局**

お客さま数  
**2,283万人**



当期純利益  
**1,661億円**

総資産

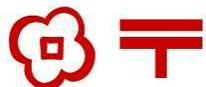
**70.1兆円**



※2021年3月末現在

# 1. かんぽ生命の事業の特徴

## かんぽ生命のあゆみ



郵政創業150年

● 2021年（令和3年）郵政創業150年

2021



● 2016年（平成28年）簡易生命保険誕生100周年

2016

● 2019年（平成31年）株式2次売出し

2019

● 2015年（平成27年）株式上場

2015



2007

● 2007年（平成19年）郵政民営化

株式会社かんぽ生命保険として、生命保険業を開始

2003

● 2003年（平成15年）日本郵政公社発足

1949

● 1949年（昭和24年）郵政省発足

1926

● 1926年（大正15年）郵便年金事業創業

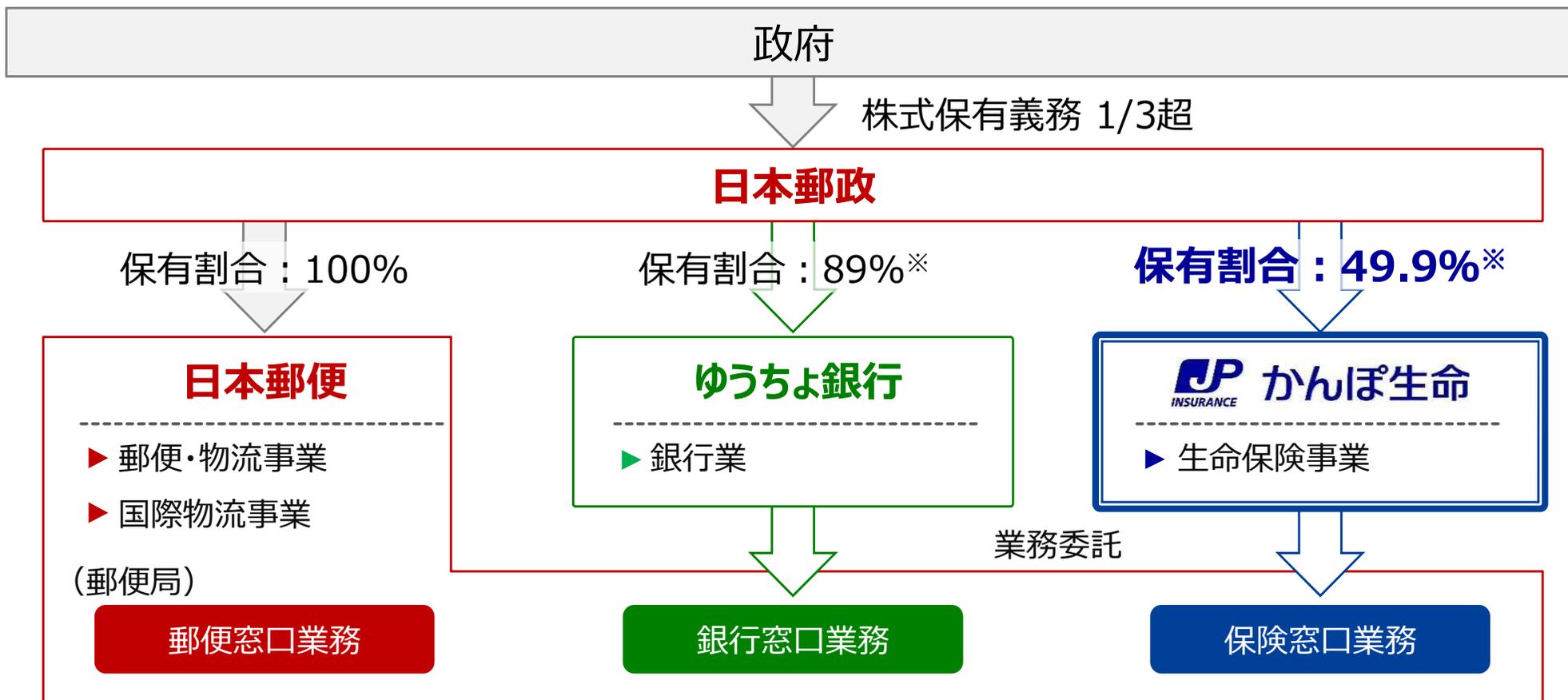
1916

● 1916年（大正5年）簡易生命保険事業創業



# 日本郵政グループにおける位置付け

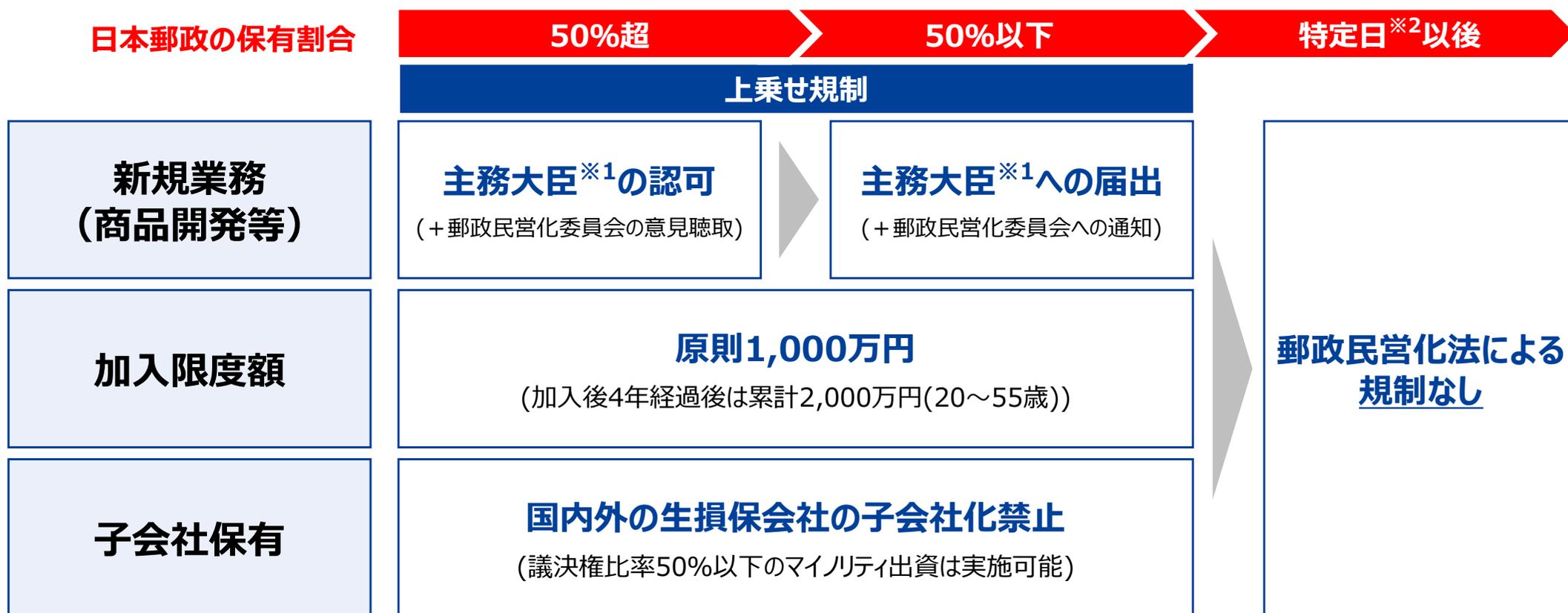
## 主要3事業のひとつとして、全国の郵便局を通じて生命保険を販売



※ 2021年6月末時点。自己株式を除く総議決権数に対する議決権の保有割合

## 郵政民営化法の上乗せ規制

他生保との適正な競争条件を確保する観点から、上乗せ規制が存在



※1 主務大臣：内閣総理大臣（金融庁長官）及び総務大臣

※2 特定日：①日本郵政が当社株式の全部を処分した日 又は ②日本郵政が当社株式の2分の1以上を処分した日以後に、主務大臣が同業他社との間の適正な競争関係及び利用者への役務の適切な提供を阻害するおそれがないと認め、当該規制を適用しない旨の決定をした日 のいずれか早い日

## 1. かんぽ生命の事業の特徴

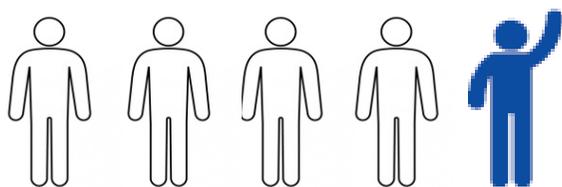
# 国内最大級の事業規模

## 非常に大きな顧客基盤を持ち、事業規模を示す保有契約は国内最大級

### かんぽ生命のお客さま数

お客さま数※ **2,283万人**

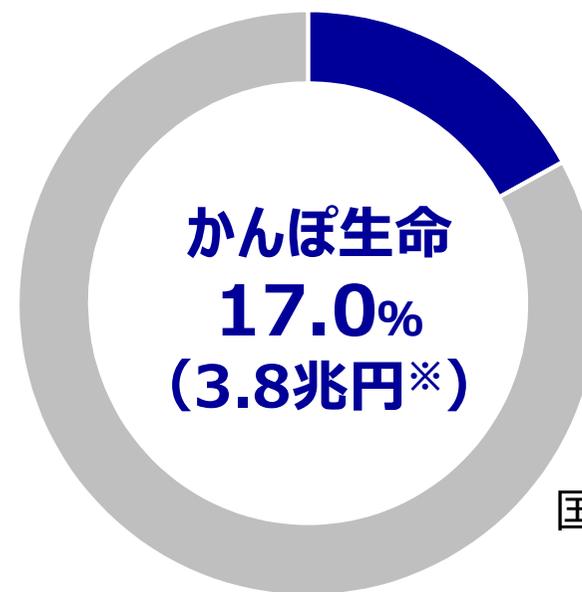
総人口 **12,541万人** (2021年4月1日)



**総人口の約5人に1人がご加入**

### 保有契約年換算保険料（個人保険）

2021年3月現在



国内生保合計※  
**22.8兆円**

※ お客さま数は、契約者および被保険者を合わせた人数（2021年3月末）

出典：総務省統計局「人口推計」

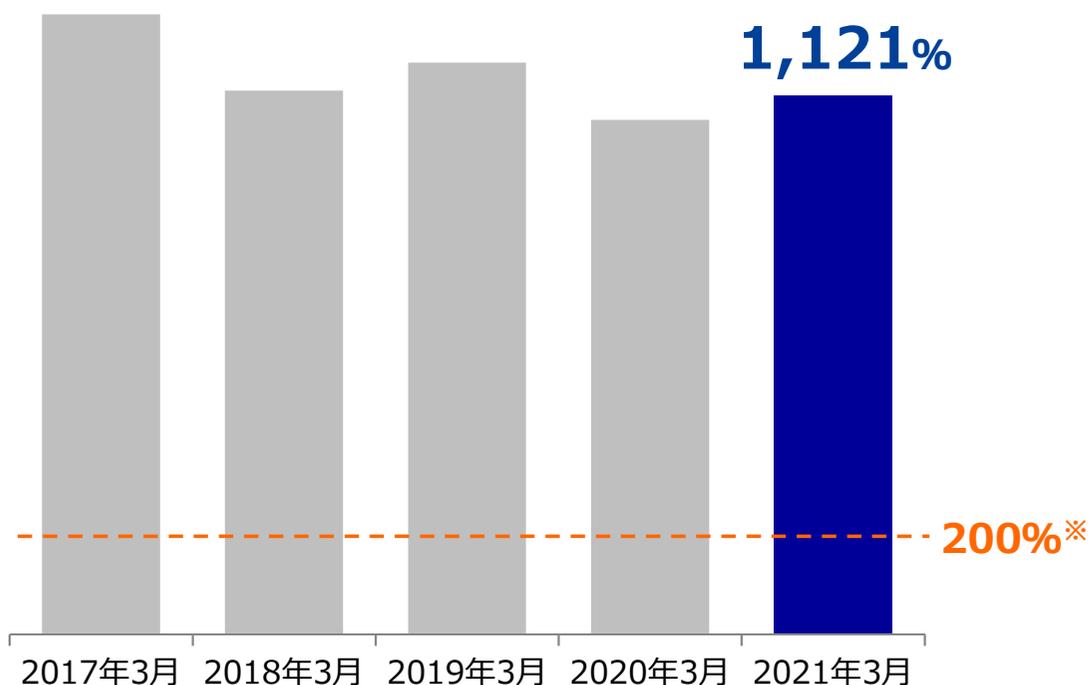
※ 当社が独立行政法人郵便貯金簡易生命保険管理・郵便局ネットワーク支援機構から受再している簡易生命保険契約を含む

出典：生命保険協会「生命保険事業概況」

## 健全な事業基盤

### ソルベンシー・マージン比率、信用格付ともに高い水準を維持

連結ソルベンシー・マージン比率



※ 200%を下回った場合、監督当局による早期是正措置（業務改善命令等）が取られる。

信用格付の状況

2021年6月現在

スタンダードアンドプアーズ  
(S&P)

A

保険財務力格付け

格付投資情報センター  
(R&I)

AA-

保険金支払能力

日本格付研究所  
(JCR)

AA

保険金支払能力格付

## 郵政創業150年動画（2分18秒）

## 1. かんぽ生命の事業の特徴

## 2. 前中期経営計画の振り返り

## 3. 中期経営計画（2021～2025年度）

## 募集品質に係る諸問題への対応①

### お客さまの不利益の解消、再発防止策は概ね完了



## 募集品質に係る諸問題への対応②

### 業務改善計画において大きく3つの枠組みからなる再発防止策を策定

#### I 健全な組織風土の醸成 適正な営業推進態勢の確立

- 組織全体にお客さま本位の意識を醸成
- お客さま本位に基づく保険募集の実践が適切に評価される態勢の構築

けん制

#### II 適正な募集管理態勢の確立

- お客さまのご意向に沿わない契約の発生を未然に防止する態勢の構築

取締役会等によるガバナンスの強化

#### III ガバナンスの抜本的な強化

- 正確な情報把握に基づくガバナンス強化、PDCAサイクルの徹底
- 再発防止に向けた改善策の着実な実施・定着を図る態勢の構築

## 募集品質に係る諸問題への対応③

### 営業活動を通じてお客さまとの信頼関係を再構築



## 新型コロナウイルス感染症への対応

### 生命保険会社として社会的使命・機能を果たすための取り組みを継続

#### お客さまを支える

- ◆ 死亡保険金の倍額支払
- ◆ 保険料の払込猶予期間の延伸
- ◆ ラジオ体操を通じた健康支援



#### 社会を支える

- ◆ コロナ債への投資
- ◆ 日本赤十字社への寄付を通じた医療従事者支援



## 主要目標の達成状況

### 主要目標

保有契約年換算保険料  
4.9兆円程度

一株当たり当期純利益  
155円

一株当たり配当額  
76円

### 達成状況（2020年度実績）

未達

3.89兆円  
営業活動の自粛等により未達

達成

一株当たり295円  
(連結純利益：1,661億円)

達成

一株当たり76円

## 1. かんぽ生命の事業の特徴

## 2. 前中期経営計画の振り返り

## 3. 中期経営計画（2021～2025年度）

## 中期経営計画の基本方針

いつでもそばにいる。どこにいても支える。  
すべての人生を、守り続けたい。

### 中期経営計画（2021～2025）

#### 再生

- ✓ 信頼回復
- ✓ 事業基盤の強化



#### 成長

- ✓ お客さま体験価値の向上
- ✓ ESG経営の推進

### 3. 中期経営計画（2021～2025年度）

## 主要目標

### 2025年度目標

お客さま満足度  
NPS®

お客さま満足度 90%以上を目指す  
NPS® 業界上位水準を目指す

保有契約件数  
（個人保険）

2,000万件以上

連結当期純利益

910億円（2023年度 780億円）

一株当たり配当額

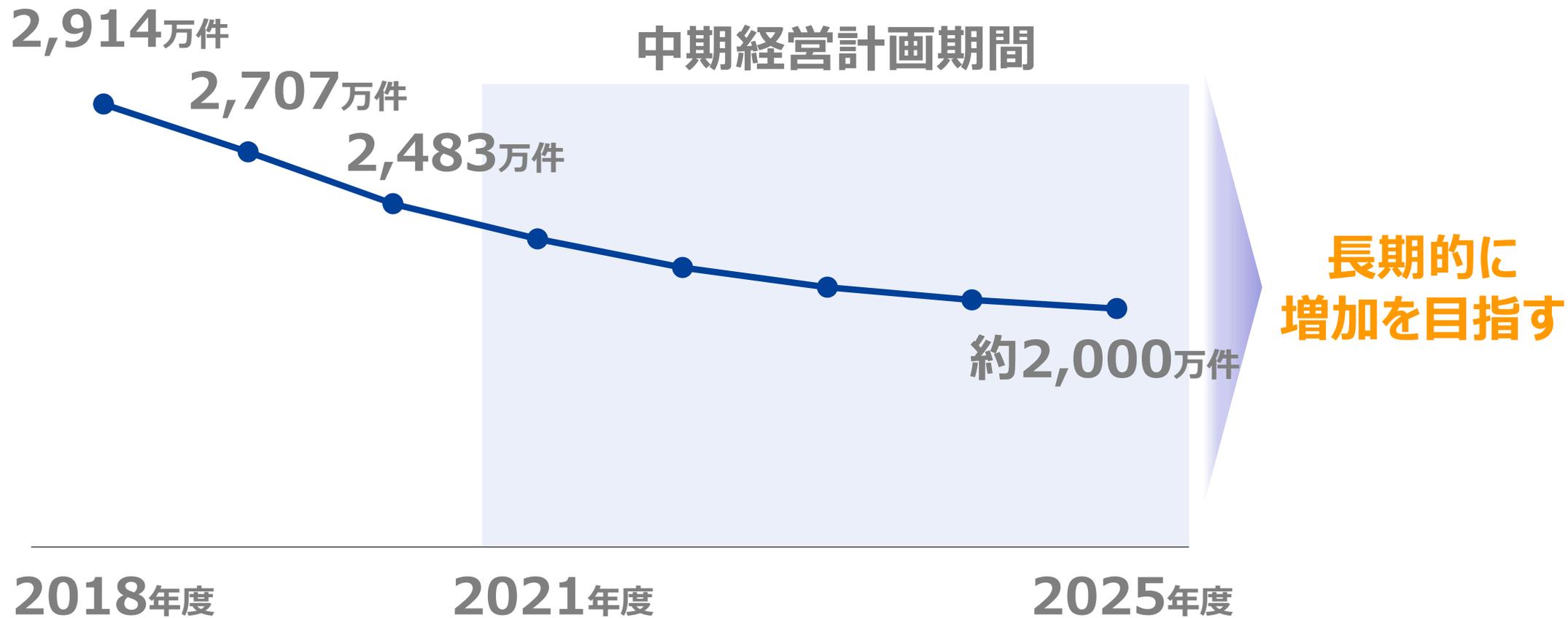
中期経営計画期間中  
原則減配はせず、増配を目指す

EV成長率

6～8%を目指す

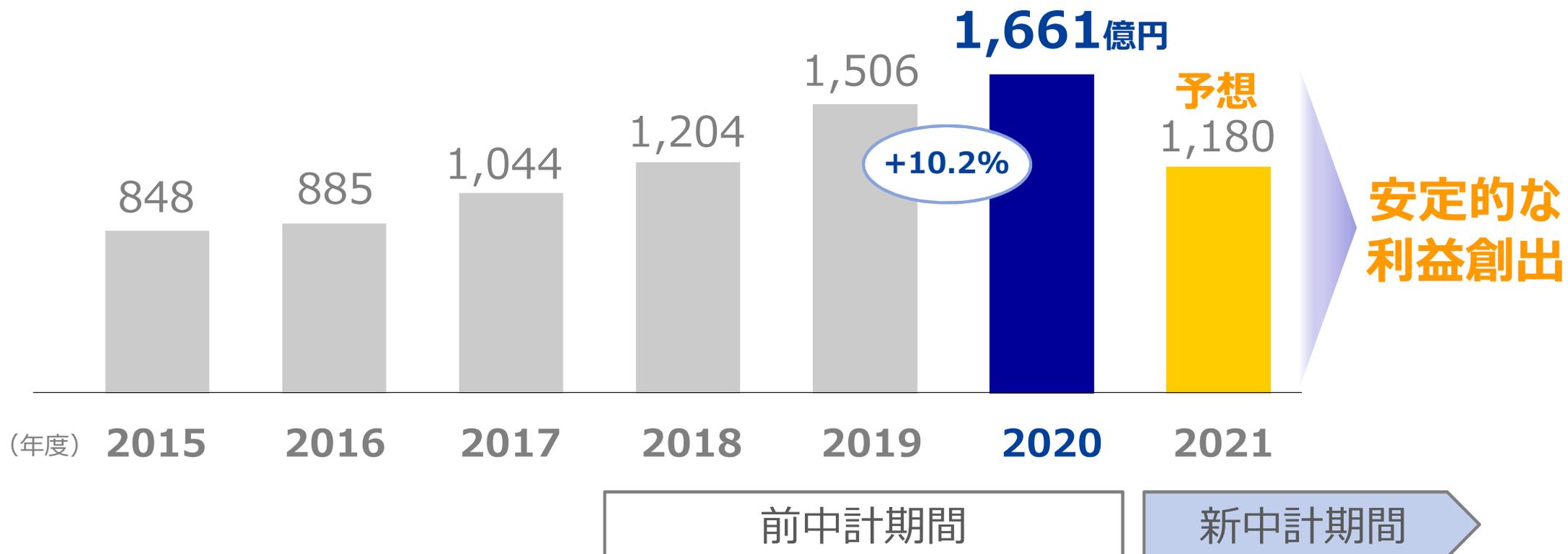
## 保有契約件数（個人保険）の見通し

中計最終年度に2,000万件以上の保有契約を確保



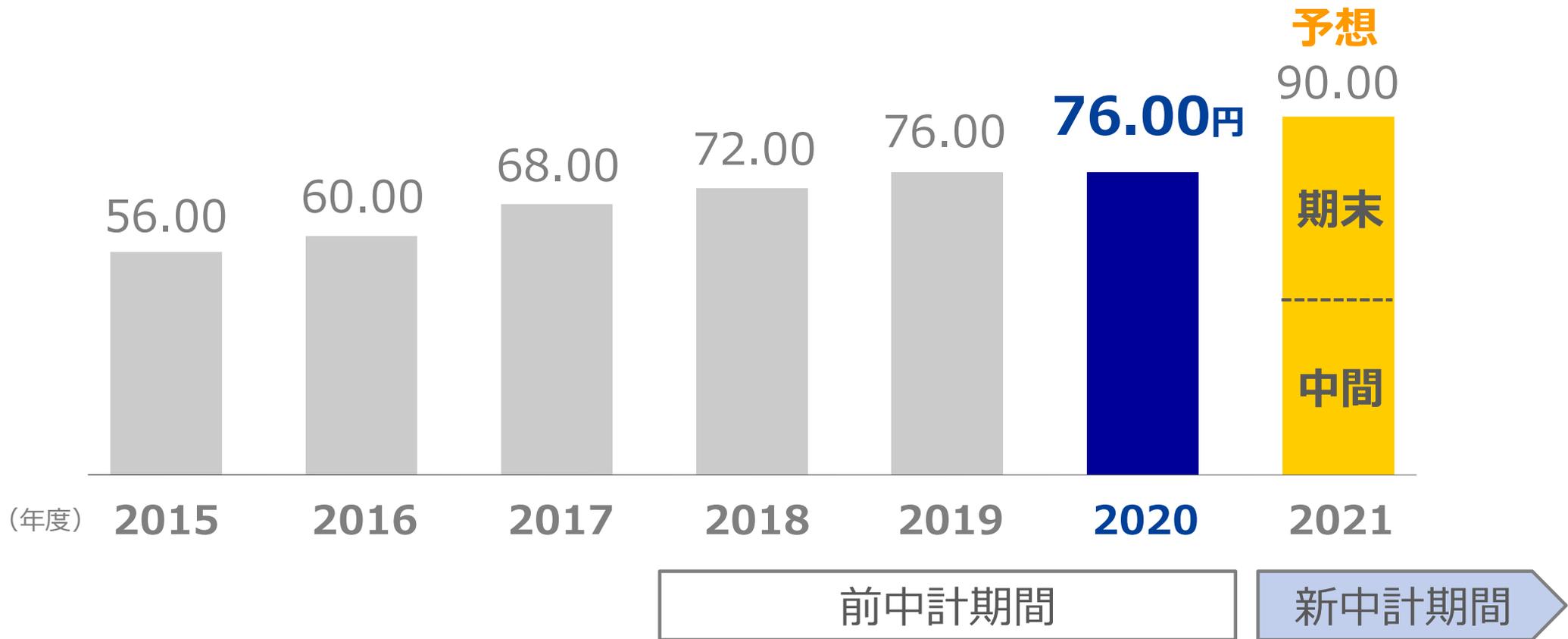
## 連結当期純利益の推移

中計期間は、800～900億円程度で安定推移



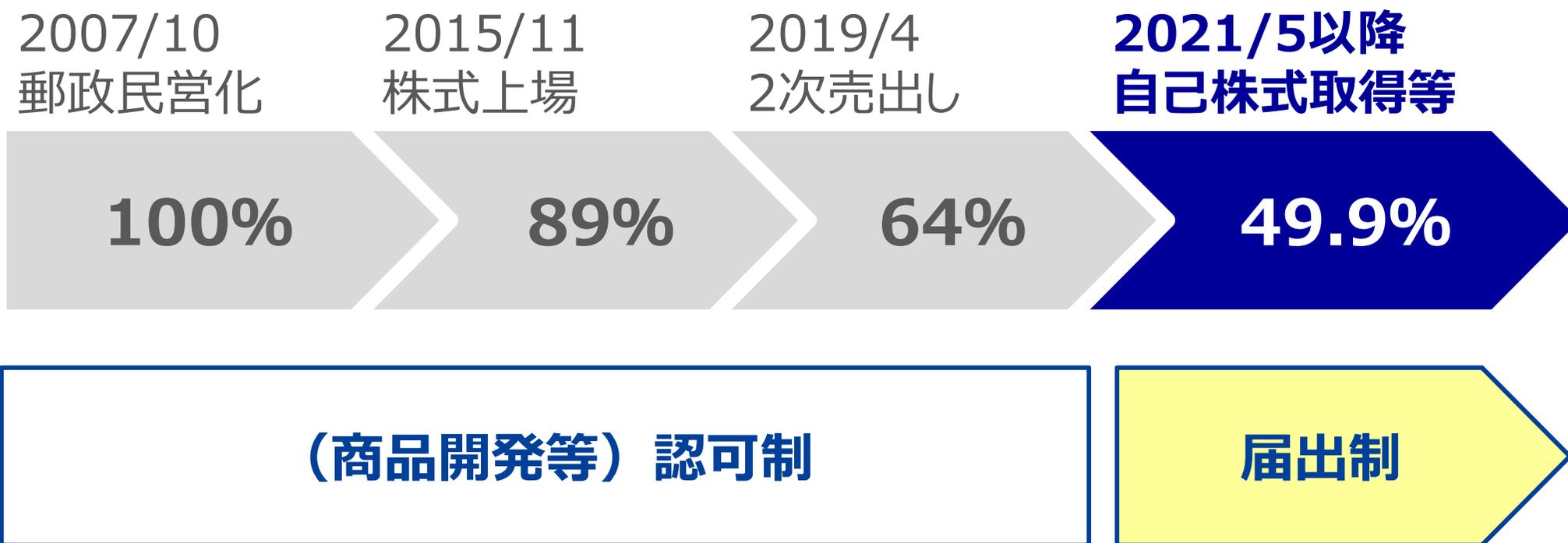
## 配当方針

中計期間は、原則として減配を行わず、増配を目指す



## 上乗せ規制の緩和

### 日本郵政の保有割合の低下により、上乗せ規制の緩和を実現



## 新CM動画（1分）

## 再生に向けた取り組み①

信頼回復



事業基盤の強化

### お客さま本位の業務運営の徹底

- 適切な募集プロセスの下、新たな営業スタイルへと抜本的に転換
  - かんぽ営業スタンダードに基づく活動
  - 契約継続や活動プロセスを評価するマネジメント
- 「お客さまの信頼回復に向けた約束」の遵守・実行
- 「ご契約内容確認活動」等を通じた丁寧なアフターフォロー

お客さまとの信頼関係を再構築

## 再生に向けた取り組み②

信頼回復



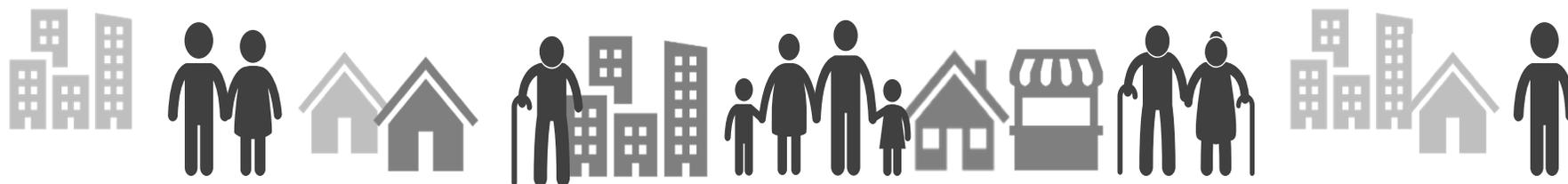
事業基盤の強化

### 生命保険会社として本来あるべき姿への再生

- 新しいかんぽ営業体制を構築し、保障性マーケットへの取り組みを強化
- 商品・サービスの充実
- デジタル技術の活用による事業運営の効率化
- 資産運用の深化・高度化

## 新しいかんぽ営業体制の構築

### 専門性と幅広さを兼ね備えた新しい営業体制を構築



### グループ一体での総合的なコンサルティング



郵便局窓口  
(日本郵便)

- 窓口にご来局のお客さまに幅広い金融商品をご提案



コンサルタント  
(かんぽ生命)

- ご家庭への訪問を通じたアフターフォローや商品サービスをご案内

保険專業化・お客さま担当制

## 商品・サービスの充実

### 人生100年時代のニーズにお応えする商品・サービスの開発



- 低廉な保険料でリスクに備えたい
- 経済的不安に備えたい
- 安心・健康な老後生活を送りたい
- 相続や資産承継に備えたい

あらゆる世代、様々な場面の保障ニーズ

#### 今後の商品開発の方向性

- 低廉な保険料でバランスのとれた保障を提供
- 高齢・中高年層の保障等のニーズに応える商品の拡充
- 健康寿命延伸に貢献する商品の研究

学資保険を起点に  
青壮年層へ  
“つなぐ”

介護・相続等を起点に  
青壮年層との接点を  
強化し、“つなぐ”

親世代



子世代・孫世代



## 持続的成長に向けた取り組み①

お客さま体験価値の向上



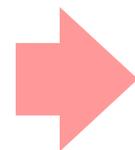
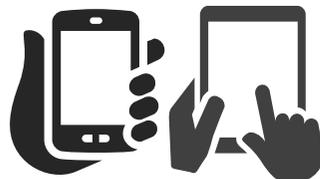
ESG経営の推進

お客さまに感動いただけるサービス（お客さま体験価値）をご提供

リアルによる  
安心と信頼



デジタルによる  
利便性



既存のお客さま

ご家族・知人へ



地域・社会へ

一人ひとりに寄り添う適切なお提案

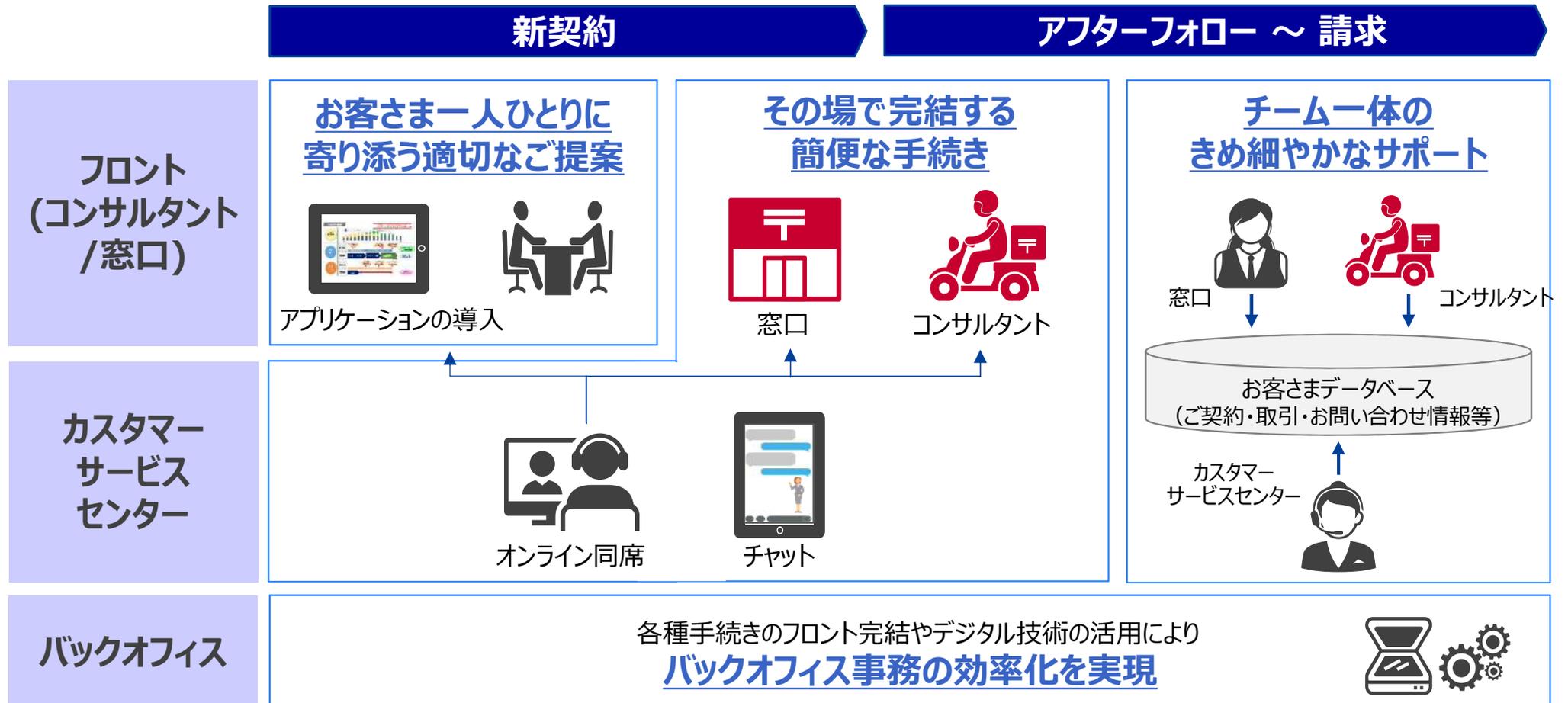
チーム一体のきめ細やかなサポート

その場で完結する簡便な手続き

アフターフォローの充実

# お客さま体験価値（CX）の向上

## リアルとデジタルの融合による新たな価値創造



## 持続的成長に向けた取り組み②

お客さま体験価値の向上



ESG経営の推進

当社の社会的使命を果たすことで、社会課題の解決に貢献

お客さまに寄り添うサービス

- ◆ 婚活、新居探し 
- ◆ 出産、待機児童
- ◆ 介護施設探し、生前贈与 
- ◆ 健康診断、運動、食生活 等



コーポレート  
ガバナンス



保険サービスの提供

健康増進

環境保護

ダイバーシティ

## ESG投資の推進

### かんぽ生命らしい“あたたかさ”の感じられるESG投資を推進



太陽光発電事業への投資



- ◆ こどもの貧困に対する支援
- ◆ 高齢者等の健康増進
- ◆ 保育所・託児所の運営支援

- ◆ 再生可能エネルギー
- ◆ 森林、水資源保護

- ◆ ローカルビジネス活性化
- ◆ 地域コミュニティ形成

## 再生と成長のための土台作り

再生



成長

### 再生と成長のための土台

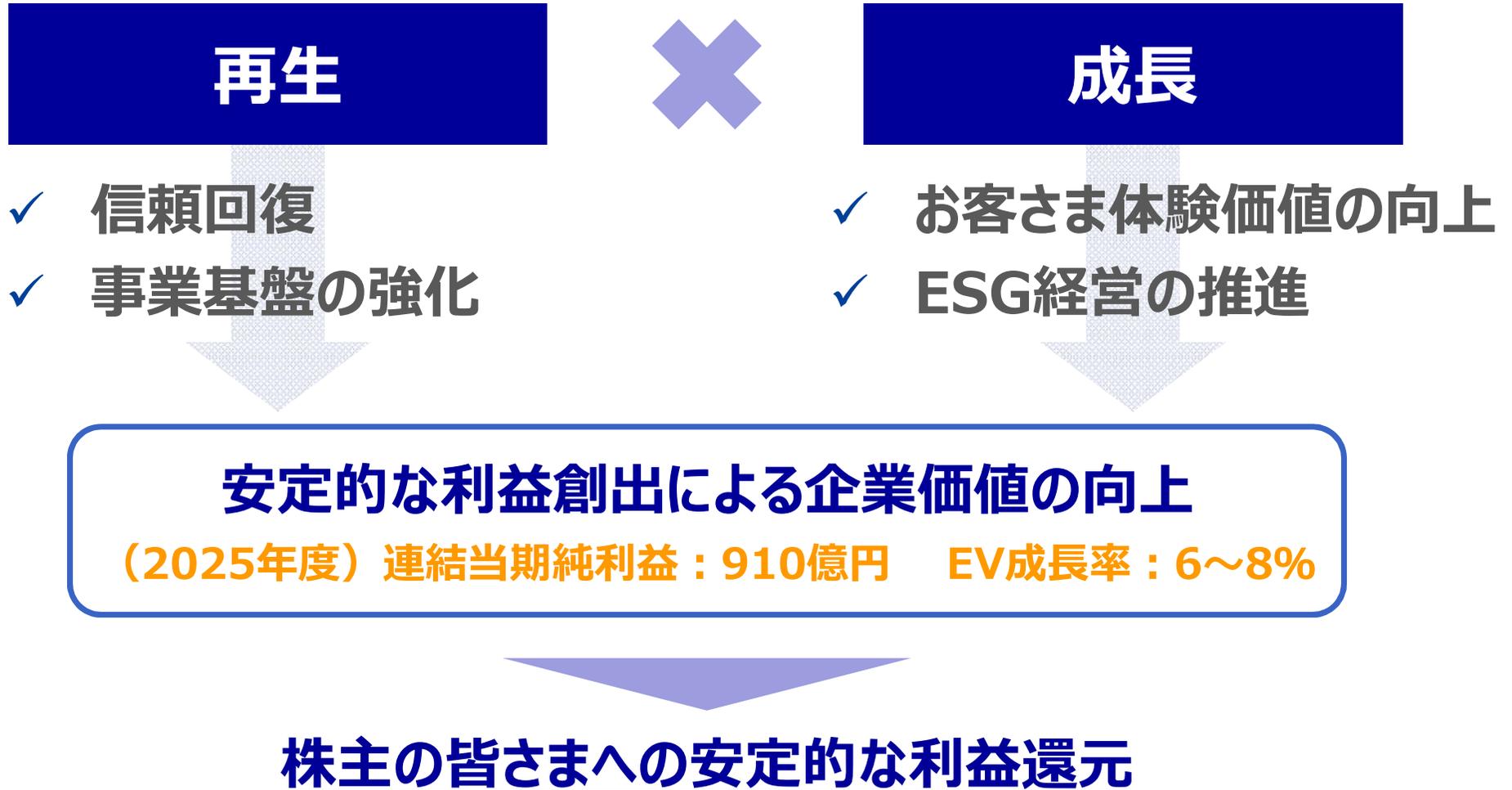
#### 企業風土改革・働き方改革

- 経営陣と社員のコミュニケーションの活性化
- 多様なキャリア形成の支援
- マネジメント力の強化
- 多様で柔軟な働き方の実現

#### ガバナンスの強化・資本政策

- コーポレートガバナンスの強化
- マネー・ローンダリング、犯罪防止等対策の強化
- 財務の健全性を維持しつつ、安定的な株主還元を実現

## まとめ



# すべてを、お客さまのために。



一人ひとりのお客さまに寄り添い、お客さまの満足と安心に  
最優先で取り組み、信頼していただける会社になることを約束します。

私たち日本郵政グループは原点に立ち返り、みなさまの生活全体を支える存在であり続けます。

# 参考資料

# 会社紹介

商号	株式会社かんぽ生命保険
事業開始	2007年 10月 1日
本社所在地	東京都千代田区大手町二丁目3番1号
代表者	取締役兼代表執行役社長 千田 哲也
資本金	5,000億円
総資産額（連結）	70兆 1,729億円（2021年3月末）
従業員数（連結）	8,252名（2021年3月末）
主な事業所	エリア本部：13 支店：82



## 取締役兼代表執行役社長

せんだ てつや  
**千田 哲也**

【生年月日：1960年4月22日】

# 主要業績の推移

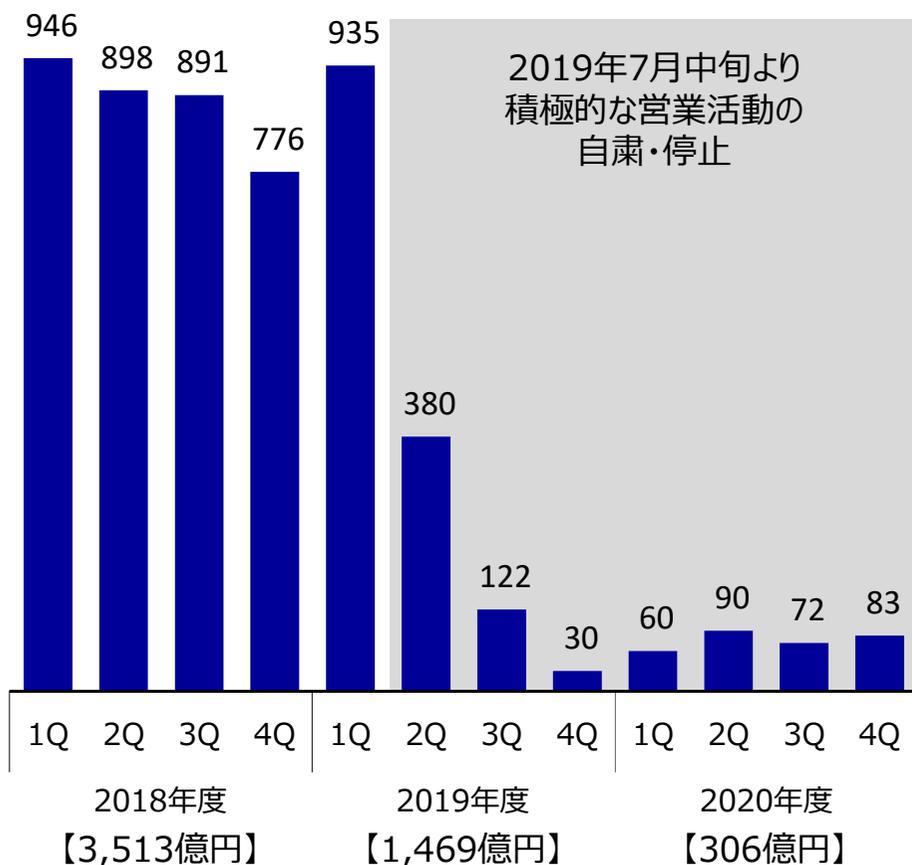
(億円)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
保険料等収入	50,418	42,364	39,599	32,455	26,979
経常利益	2,797	3,092	2,648	2,866	3,457
契約者配当準備金繰入額	1,526	1,177	1,118	1,092	654
当期純利益	885	1,044	1,204	1,506	1,661
純資産	18,532	20,031	21,351	19,283	28,414
総資産	803,367	768,312	739,050	716,647	701,729
自己資本利益率	4.7 %	5.4 %	5.8 %	7.4 %	7.0 %
株主配当	360	408	432	427	427
配当性向	40.6 %	39.0%	35.8 %	28.4 %	25.7 %
【参考】基礎利益(単体)	3,900	3,861	3,771	4,006	4,219

# 契約の状況

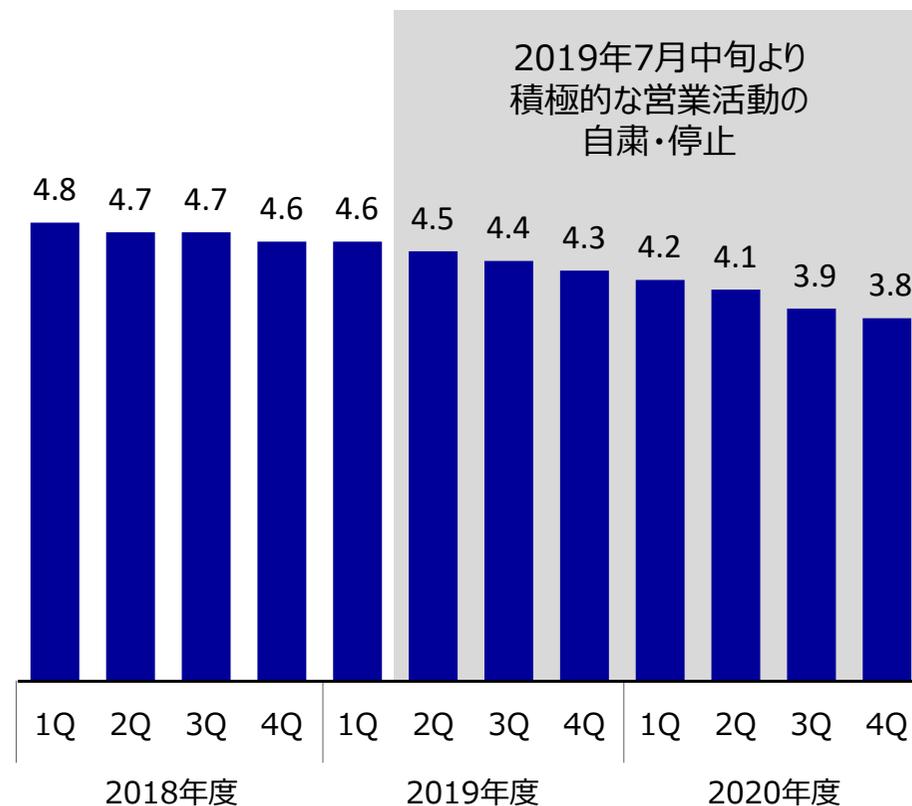
## 新契約年換算保険料（個人保険）

(億円)



## 保有契約年換算保険料（個人保険）

(兆円)



# 主要な販売商品

## 簡易・小口な商品性

### ■ 簡易な手続き

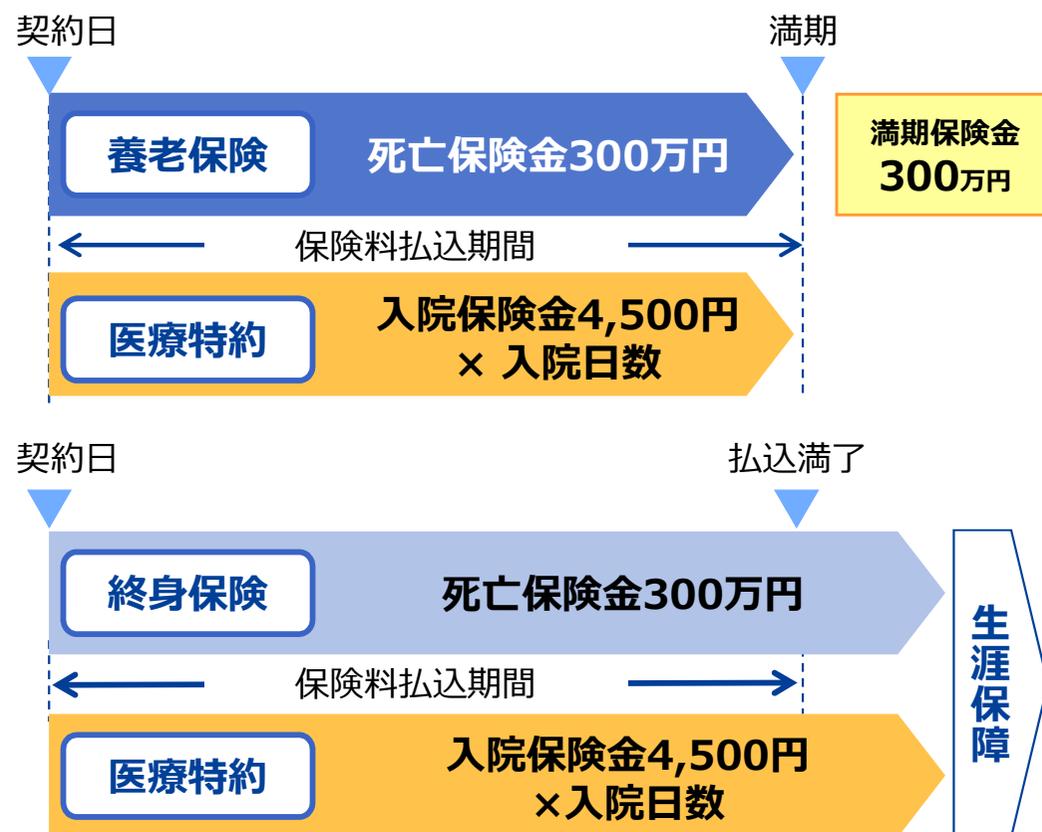
- 医師による診断書が不要（無診査）
- 病歴等の告知のみでお申し込み可能（告知書扱）
- 職業による加入制限なし

### ■ 小口な商品

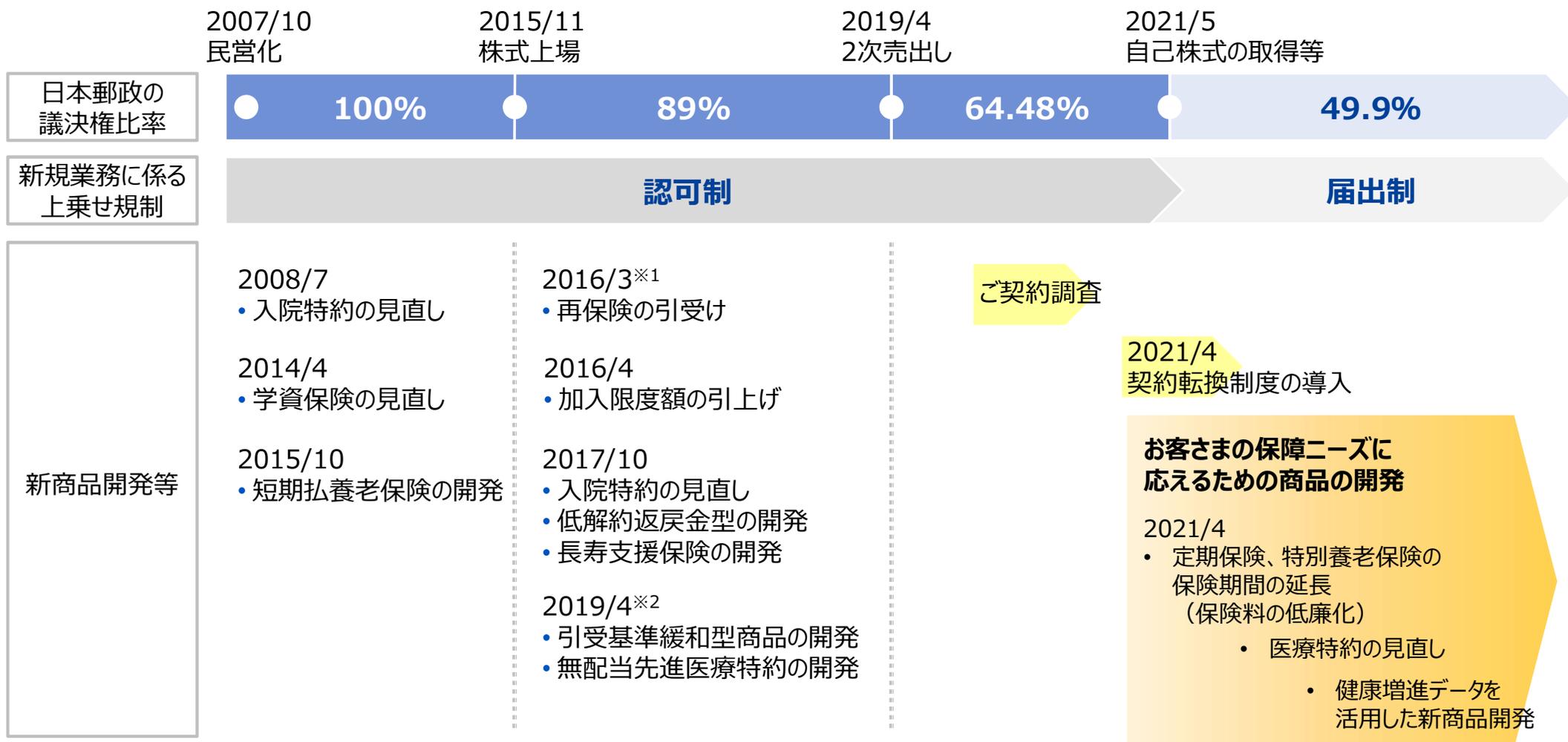
- 加入限度額：原則**1,000万円**  
(加入後4年経過後は累計2,000万円(20~55歳))
- 新契約1件あたり平均保険金額：約**312万円**\*

※2020年度新契約

## 養老保険・終身保険に医療特約を付加した販売例



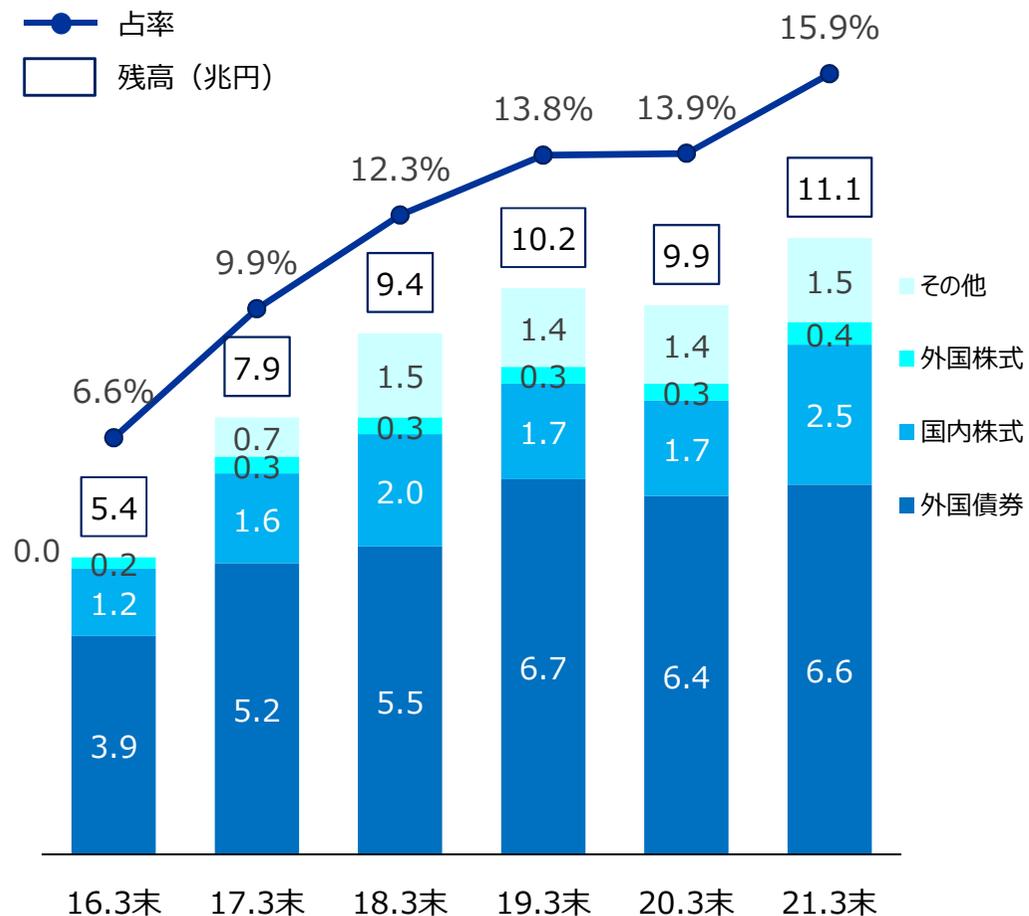
# 商品開発の状況



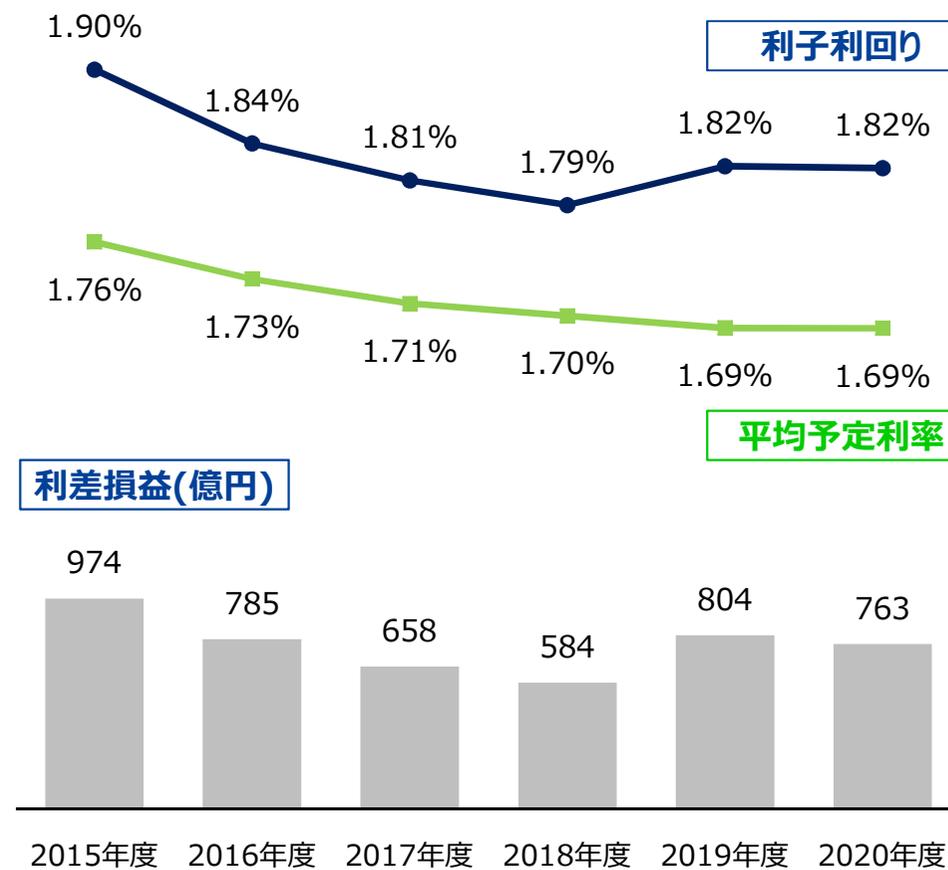
※1 認可取得時期を記載

※2 認可取得は2018年12月であり、当時の議決権比率は89.00%

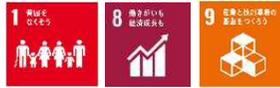
## 収益追求資産の推移



## 順ざやの推移



# ESG経営の推進

優先的に取り組む社会課題 (マテリアリティ)	主な取組み
<p>郵便局ネットワーク等を通じた 保険サービスの提供</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域密着の郵便局ネットワークを通じた基礎的な保障の提供</li> <li>● 郵便局ネットワークとDX推進によるデジタル接点との融合</li> <li>● あらゆる世代の保障ニーズに応える商品開発</li> </ul>
<p>地域と社会の発展・ 環境保護への貢献</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● カーボンニュートラルに向けた取組み※2</li> <li>● TCFD提言に沿った取組みの実施</li> <li>● ESG投資の推進</li> </ul>
<p>健康増進等による 健康寿命の延伸 ・Well-being※4向上</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ラジオ体操の普及促進</li> <li>● 健康応援アプリ「すこやかんぼ」を活用したサービスの提供</li> <li>● 健康増進への関心や社会的ニーズを踏まえた保険サービスの提供</li> <li>● ESG投資の推進</li> <li>● 新型コロナウイルス感染症の感染拡大への対応</li> </ul>
<p>社員一人ひとりが生き生きと 活躍できる環境の確立</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業風土改革・働き方改革</li> <li>● 人財育成、人財活用の強化</li> <li>● ダイバーシティの推進（女性活躍推進、育児や介護等と仕事の両立支援、障がい者雇用促進、性の多様性への対応）</li> </ul>
<p>社会的使命を支える コーポレートガバナンス</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● お客さまからの信頼回復</li> <li>● コンプライアンスの徹底</li> <li>● コーポレートガバナンスの強化</li> </ul>

**温室効果ガス排出量**  
2030年度(対2019年度比)  
46%削減※1,2

▼

**2050年**  
カーボンニュートラルの実現を  
目指す※2

**2030年度**  
本社における女性  
管理者比率 30%※3

（本社以外においても、女性管理者増加に向けて、管理者・役職者を目指す社員を増やすための環境整備・意識改革・人材育成に取り組む）

ESG投資(投融資先再生可能エネルギー施設の総発電出力)

**中計期間中に**  
150万KWを目指す

**ES調査**  
毎年改善

**育児休業取得率**  
男女とも100%

**障がい者雇用率**  
2.5%

※1 Scope 1（自社が直接排出する排出量）およびScope 2（他社から供給された電気等の使用に伴う排出量）が対象。新規事業による増加分を除く  
 ※2 目標達成のためには我が国における再生可能エネルギーの普及などカーボンニュートラル化が相当程度進むことが必要。日本郵政グループも、我が国および世界のカーボンニュートラル化を後押しする。当社としても、パリ協定を支持するとともに、カーボンニュートラルの実現に向けた取組みを推進していく  
 ※3 グループ主要4社の本社における女性管理者比率。2030年度までの取組みの結果である2031年4月1日における比率  
 ※4 肉体的にも、精神的にも、そして社会的にも、すべてが満たされた状態にあること

# 当社株価推移



※1 株価収益率 (PER) = 直近株価 ÷ 1株当たり当期純利益 (2021年度予想 : 280.06円)  
 ※2 株価純資産倍率 (PBR) = 直近株価 ÷ 1株当たり純資産 (2021年3月末 : 7112.11円)  
 ※3 配当利回り = 1株当たり配当金 (2021年度予想 : 90円) ÷ 直近株価

### ＜免責事項＞

本資料は、当社およびその連結子会社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、日本郵政グループ各社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、将来の業績は、経営環境に関する前提条件の変化等に伴い、予想と異なる可能性があることにご留意ください。